

# Resumo Fotografia Como Negócio – Módulos 1 e 2

## Módulo 1 – Mentalidade e Organização

### **Aula 1: Mentalidade**

- Tenha em mente que é preciso organizar sua cabeça e espaço de trabalho.
- Foque no seu, o que você quer, como você quer, não no que os outros estão fazendo.
- O seu *mindset* – a forma como você vê o mundo, encara desafios, interpreta as coisas – é essencial para o seu sucesso.
- Otimize seu tempo.
- Tenha mais controle sobre o que você faz, o que assiste, lê, consome. Agregue coisas que vão ajudar você a crescer e ser produtivo (ver PDF com sugestão de leituras junto a aula).
- Se comprometa a ser 1% melhor a cada dia.
- Tenha foco + consistência + paciência + comprometimento.
- Estabeleça metas e defina uma data para elas.
- Faça o exercício da Aula 1, disponível em PDF junto a aula.

### **Aula 2: Organização e Produtividade**

#### 1- Foque na organização física do seu espaço de trabalho

- Organize seu Home Office, ou seu escritório.
- É muito importante delimitar seu espaço de trabalho, seja um escritório, um cômodo de casa, ou mesmo um cantinho do seu quarto.

#### 2- Faça uma limpa nas suas coisas.

- Organização e limpeza física das suas coisas, do seu espaço.
- Organização e limpeza do seu computador/laptop.
- \* sugestão de leitura – A Mágica da Arrumação, de Marie Kondo

#### 3- Otimize seu ritmo de trabalho e sua gestão de trabalho.

- Aqui disciplina e foco são essenciais.

#### 4- Defina um horário para começar a trabalhar, e também para parar.

- A rotina ajuda, por isso se observe.
- Veja seus horários produtivos e seus horários de preguiça.

##### 4.1- Cancele distrações

Ex: Celular, se ele te distrai, desative notificações e silencie.

##### 4.2- Tente fazer as coisas em blocos

- Divida seu dia de acordo com suas tarefas

#### 5- Defina suas tarefas e prioridades

- É importante definir o que é prioridade
- Tenha uma lista de tarefas gerais, visando uma procrastinação produtiva
- Começa nas tarefas menores, quando tiver muitas urgências

### **Aula 3: Aplicativos de gestão e próximos investimentos**

- Veja um programa de organização e gestão de tarefas/projetos.  
Ex: MeisterTask, Treelo.
- Divida suas tarefas em projetos específicos, como Trabalho, Gestão, Empresa.
- Utilize uma agenda online, como Google Agenda, e anote todos seus compromissos ali.
- Dicas:
  - 1- Evite retrabalho – preste atenção no que está fazendo
  - 2- Terceirize serviços – é um investimento, que deve estar incluso no preço final
  - 3- Autonomize seu serviço – resposta automática, PDF de orçamento.
- Investimento material:
  - Priorize o que você precisa para facilitar o seu trabalho e sua produtividade, seja equipamentos de backup, lentes, ou ainda uma cadeira confortável ou um mouse anatômico.
  - Ver PDF com dicas de investimentos materiais junto a aula.

### **Aula 4: Como organizar pastas de trabalho**

- Separe seus documentos (orçamentos e contratos) e de seus trabalhos.
- Organize a pasta de trabalhos por data.  
Ex: Ano >> # Mês >> Dia - Trabalho

## **Módulo 2 – Construção da Sua Empresa**

### **Aula1: Fundamentos dos negócios**

*Você agora é uma empresa, precisa agir como uma*

- 1- Pare de ser infantil e diferente – encare sua empresa de frente (não se vitimize)
  - Entenda e encare a realidade de ter uma empresa
  - Tenha a mente de um fotógrafo/empresário
- 2- Seu negócio depende de clientes
  - É necessário atenção ao marketing, atendimento e vendas
- 3- Cuide de suas finanças (“Espere o melhor, mas se prepare para o pior”)
- 4 – Construa uma base forte
  - Tenha sempre responsabilidade com cliente, bom atendimento, cumpra prazos.
- 5- Esteja disposto a arriscar a errar.

### **Aula 2: Você vende preço ou valor?**

- Valor é a disposição de pagar, independente do preço.
  - A percepção de valor depende de pessoa para pessoa
- Tangibilizar – torne seu valor visível para as pessoas.
  - seu estilo, seu atendimento, sua vibe, seus produtos, tudo agrega valor.
- Uma compra pode ser racional ou emocional. O seu diferencial está no emocional.
- Pessoas comprem o porque você faz isso, não o que você faz.
  - Por que? > Como? > O que?
  - Por que sua empresa existe?
  - Você deve fazer negócios com pessoas que acreditam no que você acredita.

### **Aula 3: Os 10 elementos para diferenciação**

- 1- Diferencie a estética da sua fotografia (crie uma identidade)
- 2- Encante o seu cliente (pense no todo e dê atenção aos detalhes)
- 3- Tenha produtos (uma caixa de entrega personalizada, uma galeria bonita)
- 4- Mostre que se importa (atenção sempre, cuide bem de quem te escolheu)
- 5- Conte histórias (não tenha medo de conhecer o seu cliente)
- 6- Resolva problemas (pergunte o por que escolheram o seu trabalho)
- 7- Informe ou ensine
- 8- Inspire pessoas (conheça seu público alvo)
- 9- Preencha um buraco no mercado (o que você quer e que não encontra?)
- 10- Combine e misture coisas na sua marca (pense fora da caixinha)

### **Aula 4: Vendendo a coisa certa para a pessoa certa – parte 1 (seu estilo)**

- Você atrai o que você publica.
  - Sua identidade, diferenciação e comunicação devem estar alinhados.
- Defina sua área de atuação
- Defina seu estilo de trabalho (personalidade)
  - Seu gosto, escolha de tons, luzes, edição.
  - Estilo não é bom gosto, ou mau gosto, é o seu gosto.
- Faça o exercício de estilo proposto no PDF junto à aula.

### **Aula 5: Vendendo a coisa certa para a pessoa certa – parte 2 (público alvo)**

**Público alvo** = grupo de pessoas que você deseja atrair/atingir.

**Avatar** = modelo cliente ideal. É idealização do seu cliente perfeito.

- Molde a empresa como se estivesse vendendo para o seu avatar.
- Se você possui públicos diferentes, crie um avatar para cada.
- Defina dados demográficos (idade, estado civil, se tem filhos ou não, se sim qual a idade, renda, lugar onde mora, etc), assim como identifique o que esse público deseja, seus sonhos, assim como os problemas e dores que você pode resolver.
- Faça o exercício completo para definir seu público e seu avatar (PDF junto a aula)

### **Aula 6: Como fazer pesquisas originais**

#### 1- Pesquisa de mercado

- Conhecimento das práticas que dão certo; identificar furos e falhas do mercado; analisar concorrentes diretos e indiretos.
- 1.1- Analisar o mercado como um todo.
  - Entender as necessidades do momento; identificar as áreas que mais estão bombando; o que mais tem chamado a atenção das pessoas; entender porque as pessoas ainda contratam profissionais; entender as tendências e novidades, assim como sua demanda.
- 1.2- Entender o que já tem no seu mercado.
  - Quem são seus concorrentes diretos e indiretos?
  - Quais são as empresas que estão indo bem?
  - Mapear clientes e identificar estratégias.

## 2- Pesquisa de satisfação de cliente

- Feedback, sugestões, opiniões, novas ideias para aperfeiçoar o seu trabalho; identificar as dores e os sonhos do cliente.
- A pesquisa pode ser elaborada no Google Form, trazendo informações de contato, opinião sobre atendimento, prazos, preços, motivo de contratação, qualidade do serviço prestado, opinião sobre produtos, e tudo que você julgar relevante.

## 3- Pesquisa de não clientes

- Entender o porquê de não ter fechado, e o que fazer para mudar isso;
  - Perceber se está atraindo o público certo. (entender sua comunicação)
- É possível fazer essa pesquisa com público aberto, através das redes sociais, similar a de não clientes, levantando também informações como: Já contratou um fotógrafo? Se sim, para que? Há quanto tempo? Fez álbuns? Por que? Entre outras...

## **Aula 7: Portfólio que vende**

- Portfólio serve para você aprender e praticar. É uma amostra das melhores coisas que você já fez, uma coleção que mostra sua identidade como fotógrafa. O ideal é seja online e físico.
- Objetivos:
  - 1- Tirar as ideias do papel (praticar). Fotografe muito.
  - 2- Ter esse material de divulgação do seu trabalho.
  - 3- Aumentar a propagação do seu trabalho.
- Lembre que você tem um público alvo, então construa seu portfólio dentro dele.
- Um bom portfólio pode levar a um ciclo de indicações.

## **Aula 8: Branding**

- Como você age, pensa, seus valores, seus propósitos, devem refletir na sua empresa.
- Conjunto de estratégias que te permite crescer de forma diferenciada.
  - 1- Propósito: sua razão de existir. O porquê e o para quem ela foi construída.
  - 2- Promessa: um resumo de tudo que você se compromete a fazer. É o que torna o propósito real.
  - 3- Comunicação: humanize sua marca e valorize seus clientes. Pessoas se conectam com pessoas, por isso sua comunicação deve refletir você como ser humano.
  - 4- Marca pessoal: seu jeito, suas características, seus valores, o que você é deve ser refletido na sua marca, na forma que você conduz sua empresa.
  - 5- Identidade visual: cores, elementos, texturas, tipografias, embalagens, forma de entrega, tudo que apresenta sua empresa e refletem seu propósito. Sua identidade visual deve agregar valor e construir experiências.
- *Marketing sinestésico – trabalhe os cinco sentidos dentro da sua marca.*